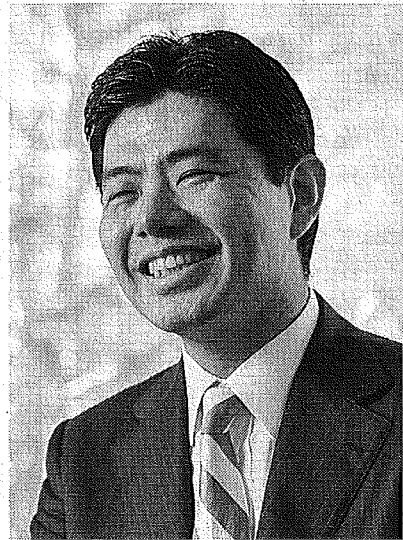


インタビュー

富士ロジテック(本社)
静岡市、鈴木庸介社長
はグローバル視点の3P
L(サードパーティー・
ロジスティクス)の本格

展開に向け、着々と計画を進めている。見据えるのは、物流管理を一手に引き受け顧客の効率経営への貢献を果たすこと。手応えもつかんだ。鈴木社長に物流事業者としての独自の勝ち残り戦略を聞いた。

(谷 篤)



鈴木庸介 富士ロジテック社長

鈴木 庸介氏(すずき・ようすけ) 昭和47年6月22日生まれ、41歳。静岡県出身。平成9年阪大大学院工学研究科修士課程修了、富士ロジテック入社人事部付、日本電気出向、14年富士ロジテック取締役CIO(最高情報責任者)、16年専務、17年社長。

——社長に就いて九年目。描いていた構想が徐々に経営に表れてきた。

鈴木 単価の落ち込み、回転率低下など厳しい局面は変わらぬ。顧客の在庫削減意識は高まる一方。引き続き、組織の見直しを進め収益構造の改革を進めていく。その中で従来のビジネスモデルから脱皮し、サプライチェーン(SC、供給網)全体の管理者として最適化を図る取り組みを拡大している。顧客から高い評価を得られるようになってきた。

——ロジスティクスを切り口にした荷主の経営改革に照準を据えた。

鈴木 工場、現場、営業の情報とロジ関連の情報を一元的に管理することで最適物流を構築し、実施できる。工場内に当社の社員が入って仕組みを考えるケースや、顧客から全面委託で方法を考えるやり方など個々の対応はさまざま。

——売り上げ向上にもつなげていく。

鈴木 情報を集中させて原材料の調達から製品出荷、輸配送まで一貫した流れを再構築する。顧客の管理部門を担うことで、長期にわたる経営支援ができる。現場運営も含め管理を任せられた顧客からの売り上げも増えてきた。

事業部制から 新たな成長へ

——ニーズの背景にあるものは。

鈴木 荷主企業が「在庫は悪」という認識を明確にしてきたと感じる。こ

「最適化ニーズ」に即応

スト削減策を練るとともに、物流事業者として企業の在庫水準、出荷状況を把握・分析することで、生産計画に反映できる提案が十分可能だ。

——おとし事業部制を立ち上げたのも拡大策の一環に。

鈴木 展開するサービスごとに分け、どうすれば成長できるかを熟考し行動に移すのが狙い。ホールディングス化構想を踏まえて、それぞれの部門トップがカンパニー長としていかに手腕を発揮できるかが、成長のカギを握る。

——社員らへの期待が大きい。

鈴木 カンパニーを独立会社にするば、社長に就く人物は事業部長とは全く異なる立場に立たされる。社内の人材に固執はしない。外部からのリクルートも有効な方法。

——近い将来、鈴木社長はホールディングス社長としてグループを引っ張ることに。

鈴木 ここで四十二歳。私の考えでは四十歳までが人生の上り坂で、以降は下り坂。今後のことはいつも考えている。次の世代がしっかりやってくれているか、将来は監視役を務めたい(笑)。

世界展開での 人材を探求し

——勝つための戦略として「グローバル・サプライチェーン・エンジニアリング」を掲げた。世界を視野に入れた高付加価値サービスも広がっていく。

鈴木 グローバル規模で貢献できるタネは、少なくとも十以上持っている。人数は多くないが、会社を動かすプランを出せる社員も育ってきた。だが、世界展開を進めるための社員数はまだ少ない。どんなチャネルで動くかは未定だが、けん引する人材を探していく。世界で一貫したシームレス・ロジスティクスの実践。長年練ってきたこの構想を開花させたい。

世界に向く貢献の意思

記者席

「人生の下り道にきている」。そんな思いが、現下の経営と将来の企業の姿の双方に独特の視点を置かせるのだろうか。いつも何かを熟考している印象を持つ。

取材時には「三十年後の世界の姿」に話が及んだ。「その頃には資源がいまの二倍必要といわれる。資源を枯渇させることなく、生きている人々が幸せに暮らすために無駄なく効率の高い仕組みが大切。グローバルロジスティクスも大きな役割を果たす」

企業として、経営者として貢献できる道が必ずある。その意志が世界に目を向かせる。「希望はいつも持っている」とはにかむ。例年、四月の入社式でも夢を語る。表情は若手経営者そのもの。下り坂ではない。輝きが新人社員の心に伝わる。(谷 篤)